

Observações sobre as políticas de regulação das importações tecnológicas

no Brasil (1950-1990)¹

Leandro Miranda Malavota²

Analista do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

malavota@gmail.com

Resumo

O artigo propõe uma análise das políticas de controle sobre as importações tecnológicas estabelecidas no Brasil na segunda metade do século XX. Partindo-se de uma reflexão sobre o processo brasileiro de industrialização, aponta-se o acesso à tecnologia como questão problemática. Uma vez definidos as demandas de segmentos dinâmicos do empresariado nacional, o Estado passa a atuar, a partir dos anos 1970, como instância de intervenção sobre o mercado tecnológico, tendo em vista o fortalecimento do poder de barganha dos compradores e a efetuação de um controle sobre as remessas ao exterior. Examinam-se os mecanismos de representação dos interesses empresariais, seu comportamento diante da intervenção governamental, bem como a emergência de conflitos intraclasse, tomando-os como fatores determinantes (embora não exclusivos nem suficientes) para uma inflexão no tratamento governamental para a matéria, caracterizada a partir da década de 1990. Tal reflexão histórica tenciona contribuir para análises posteriores sobre os impactos provocados por diferentes políticas sobre o processo nacional de desenvolvimento.

Abstract

This paper intends to analyse the controls on technology imports in Brazil during the second half of the twentieth century. The discussion begins with a reflection on Brazilian industrialization, identifying the access to technology as a controversial issue. Once it defined the demands of the most dynamic sectors of domestic industry, the government intervened in the technology market, with a view to strengthening the buyers' bargaining power and to controlling remittances abroad. Later, we examine the mechanisms of representation of business interests, the industrialists' reaction to State intervention, as well as the emergence of internal conflicts among groups of industrialists. These factors (although neither exclusive nor sufficient) lead to a shift in the government's treatment of technology imports during the 90's. This historical study intends to constitute a first step towards further analyses concerning the impacts of different policies upon the Brazilian development process.

¹ As opiniões emitidas neste artigo são de inteira e exclusiva responsabilidade do autor, não representando os posicionamentos das instituições a que se vincula.

² Doutor em História pela Universidade Federal Fluminense (UFF). Analista do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Membro fundador da Rede Proprietas. Pesquisador associado ao Instituto Nacional de Tecnologia (INCT) História Social das Propriedades e dos Direitos de Acesso. Pesquisador associado ao Núcleo de Pesquisa Propriedade em suas Múltiplas Dimensões (NUPEP).

1. Considerações iniciais: industrialização, desenvolvimento e tecnologia na segunda metade do século XX

Os anos 1950 foram marcados por uma tendência de aceleração e aprofundamento do processo brasileiro de industrialização. Sob estímulos de um conjunto de ações planejadas e sistemáticas, ganha força o desenvolvimento de setores voltados à produção de bens de consumo duráveis e bens de capital, atividades que exigiam grande aporte de capitais e a aplicação de tecnologias intensivas em conhecimento. Logo, se nas primeiras fases do processo de substituição de importações a expansão da atividade industrial pôde ser financiada fundamentalmente por capitais nacionais públicos e privados — ainda que contando com algum grau de apoio de investimentos estrangeiros, tanto em forma de ajuda direta quanto de inversões privadas (Hirschman, 1982) —, a incorporação progressiva de atividades mais dinâmicas passava a exigir maior integração da economia brasileira ao sistema produtivo internacional. Uma vez que o desenvolvimento de setores “de ponta” demandava abundantes fontes de capitais e de tecnologia, e que estas dificilmente se mostravam disponíveis internamente, a nova estrutura industrial em formação atrelava-se a uma presença maciça do investimento estrangeiro.

Em outras palavras, na segunda metade do século XX o país assistiu a um processo de internacionalização do seu mercado interno, acompanhado pela incorporação de setores industriais tecnologicamente complexos, em um contexto em que convergiam o avanço do processo de industrialização e a expansão de novas formas de capitalismo — baseadas em uma nova divisão internacional do trabalho —, cuja principal expressão foi a transferência de parte do

sistema industrial do centro para a periferia por meio das grandes empresas transnacionais. Tem início no período a transição rumo a um novo tipo de desenvolvimento industrial, baseado em “um novo esquema de concentração do poder e da renda, bem como novos mecanismos de estímulo, adequados a outra etapa de integração com o capitalismo internacional” (TAVARES, 1972, p.175). A solução para a elevação a um novo patamar, ou o aprofundamento da industrialização sob novos moldes, seria a busca por recursos fora dos limites da economia nacional, isto é, através da associação com capitais externos, configurando no interior do sistema produtivo um quadro de dupla dependência: financeira e tecnológica (Cardoso & Falleto, 1970).

Em meio a esse quadro de mudanças estruturais, portanto, a questão tecnológica passava a adquirir destaque na agenda nacional de debates. A importância do papel da tecnologia enquanto fator de produção e como instrumento de promoção de crescimento econômico ficava cada vez mais evidente, reforçando a percepção da necessidade de sua plena incorporação ao esforço industrializante, proporcionalmente ao próprio grau de expansão das atividades industriais no Brasil. Pode-se afirmar que a urgência da promoção do desenvolvimento tecnológico era ponto pacífico entre distintos segmentos sociais, posto que patente a defasagem existente entre centro e periferia capitalistas. A controvérsia, contudo, dava-se quanto à melhor forma de viabilizar a acumulação de conhecimento tecnológico. Em geral, os grupos menos simpáticos ao capital estrangeiro inclinavam-se à defesa da produção endógena de tecnologia, a partir de pesados investimentos estatais na formação de pessoal qualificado e em atividades de pesquisa. A resistência quanto à absorção de tecnologia externa se justificava principalmente pela potencial dependência em relação aos países ofertantes,

especialmente se levada em conta a vulnerabilidade de setores considerados estratégicos, como o de comunicações, transportes, bens de produção e intermediários, nuclear, etc. Também as pressões causadas pela importação tecnológica sobre o balanço de pagamentos figuravam entre os motivos de preocupação. Por outro lado, junto a um “empresariado nacional associado”³ predominava um posicionamento mais aberto à atração de tecnologias externas, isto é, ao pleno aproveitamento do estoque de conhecimento disponível nos países centrais. Nesse tipo de concepção, tal estratégia permitiria a “queima” de etapas no processo de desenvolvimento, disponibilizando ao mercado interno, de forma rápida e eficiente, novos bens e métodos de produção. Cabe ressaltar, contudo, que, não obstante o fato de tais construções argumentativas serem erigidas a partir de fundamentos distintos, havia entre elas muitos pontos de convergência, o que de certo modo permitiu a configuração de espaços de interseção entre diferentes interesses e matizes ideológicos.⁴ Logo, se à primeira vista as discussões pareciam apontar para uma disputa entre projetos dicotômicos — a defesa do desenvolvimento tecnológico endógeno, por um lado, e a aposta na importação da tecnologia, por outro —, as circunstâncias e as peculiaridades do tema permitiram a abertura de espaço para diálogos e negociações entre os grupos envolvidos.

O que, em geral, a literatura de época nos sugere é a prevalência de uma perspectiva interpretativa inclinada ao equilíbrio entre importação

3 Tomamos o termo emprestado das análises de DREIFUSS (1981) sobre a crise política de 1964. Em uma leitura particular, concebemos essa “associação” entre setores do empresariado nacional e o capital estrangeiro de uma forma bem ampla, englobando ligações do tipo matriz-filial, participações acionárias, relações vendedor-cliente (fornecimento de insumos, equipamentos e tecnologia), etc. O termo “empresariado nacional associado” deve ser entendido, portanto, como os setores do empresariado nacional vinculados ao capital estrangeiro, a partir de relações que, embora materializadas de distintas formas, favoreciam uma maior afinidade política e ideológica entre as partes.

4 Uma discussão interessante sobre os principais matizes do pensamento econômico brasileiro no segundo terço do século XX, com destaque para as diferentes percepções acerca das relações entre industrialização, desenvolvimento e capital estrangeiro, pode ser encontrada em BIELSCHOWSKY (2004).

e geração própria. Tomando-se como referência, por exemplo, a produção intelectual da Escola Superior de Guerra (ESG), espaço que dedicou à temática do desenvolvimento tecnológico significativo destaque,⁵ percebe-se em grande parte dos estudos uma tendência favorável à entrada de tecnologia estrangeira no país, propondo-se muitas vezes a construção de políticas públicas visando à sua atração. Contudo, era comum o alerta de que o Brasil não poderia eleger tal estratégia como via única para se integrar ao rol dos “países desenvolvidos”. O principal argumento repousava na percepção de que as potências industriais não se interessavam em disponibilizar tecnologias de última geração em setores estratégicos — especialmente o militar —, uma vez que aquelas constituíam justamente o principal fator a lhes oferecer vantagens comparativas na competição internacional. Logo, a tecnologia estrangeira era vista como um instrumento de impulso ao crescimento, mas que não poderia condicioná-lo. Somente uma complementaridade entre as tecnologias endógena e exógena poderia evitar a construção de um quadro de dependência, ameaça não apenas ao alcance do bem-estar social, mas ao próprio funcionamento do sistema econômico. Enfim, o objetivo principal a ser buscado, segundo o grosso dessa literatura, era a absorção do conhecimento vindo de fora para a promoção das condições para um desenvolvimento tecnológico autossustentável no longo prazo, porém em nenhuma hipótese autárquico.⁶

5 No contexto do pós-guerra — que consagrou o binômio segurança-desenvolvimento como materialização mais completa da ação e do pensamento militar — a questão da ciência e da tecnologia (C&T) auferiu grande destaque dentro das Forças Armadas. De tal modo, formaram-se dentro da corporação núcleos e redes voltados à apreciação de questões referentes à matéria, envolvendo especialmente seus centros de altos estudos e as Escolas de Comando e Estado Maior. No âmbito da ESG, por exemplo, foram constituídas, no final da década de 60, equipes encarregadas de estudos sobre questões relacionadas a C&T e ao desenvolvimento econômico, geralmente formadas por membros da Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra (ADESG). Essas equipes produziam anualmente pesquisas sobre o tema e posteriormente expunham seus resultados aos estagiários do curso da ESG. Um resumo dos primeiros trabalhos produzidos pode ser encontrado em ESG (1967).

6 Em pesquisa efetuada junto ao acervo de monografias da ESG, identificamos, para o período compreendido entre 1960 e 1985, 378 estudos sobre tecnologia e objetos afins, entre monografias produzidas por estagiários e palestras proferidas por professores e convidados.

Além do meio militar, outros segmentos da sociedade brasileira passavam a lançar novos olhares sobre o tema do desenvolvimento tecnológico. No âmbito das entidades representativas da classe empresarial, como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI), o papel da tecnologia enquanto fator de alavancagem do desenvolvimento industrial era matéria frequentemente discutida, embora muitas vezes a partir de argumentos basicamente intuitivos, desprovidos de uma sustentação teórica sofisticada (Bielschowsky, 2004). No campo acadêmico, por sua vez, o ambiente para a construção de reflexões sobre a industrialização na periferia mostrava-se cada vez mais amadurecido, muito em função dos esforços desenvolvidos pela intelectualidade reunida em torno da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL). Particularmente no que concerne ao tema do desenvolvimento tecnológico, autores como Prebisch (1949) e Furtado (1958) — entre outros — chamavam a atenção para a necessidade de ações governamentais sistemáticas visando à superação dos obstáculos ao crescimento industrial na América Latina, especialmente as dificuldades de acesso equipamentos e técnicas. Também no campo das relações internacionais a matéria ganhava progressiva relevância, sendo lançada a importantes foros de debate e deliberação, com destaque para o Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC), a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), entre outras instâncias.

Há ainda outras centenas de trabalhos que tratam do assunto de forma indireta que optamos por não contabilizar. Também na Escola de Comando e Estado-Maior do Exército (ECEME) e na Escola de Guerra Naval (EGN) é grande o volume de produções sobre o tema. Devido ao tamanho dos acervos estudados, optamos por trabalhar apenas com uma amostragem do material supracitado, distribuída entre o início dos anos 60 e meados da década seguinte, priorizando os trabalhos centrados nos temas específicos da transferência de tecnologia e da propriedade industrial.

Os debates gerais sobre a temática do desenvolvimento tecnológico nacional não podiam prescindir do enfrentamento de uma questão fundamental: a compleição e o funcionamento dos mecanismos de apropriação sobre a tecnologia. Conforme a literatura econômica já começava a demonstrar à época, o mercado internacional de tecnologia e o sistema de patentes apresentavam características peculiares que impunham impactos sobre os países em desenvolvimento, os quais deveriam ser cuidadosamente avaliados. Por um lado, argumentava-se que a patente poderia constituir um instrumento para a atração e absorção de tecnologia exógena. A certeza de obtenção de lucros significativos a partir do exclusivo temporário poderia ser um importante incentivo à entrada do capital estrangeiro, diminuindo-se as incertezas quanto ao retorno dos investimentos — devido à criação de uma barreira de entrada a possíveis concorrentes — e se estimulando a introdução de novos produtos e métodos no mercado nacional. Paralelamente, à medida que um dos pré-requisitos ao patenteamento de uma invenção era o disclosure,⁷ o documento de patente poderia se transformar também em uma relevante fonte de informação tecnológica, permitindo aos agentes econômicos nacionais um maior contato com conhecimentos de ponta, facilitando seu aprendizado e permitindo sua reprodução após a expiração da validade do privilégio. Mesmo que o capital estrangeiro não estivesse disposto a investir diretamente na produção de bens no mercado nacional, o licenciamento de tecnologias estrangeiras a empresas nacionais através de contratos de exploração de patentes também comporia outra ferramenta para absorção de conhecimento tecnológico de última geração. Além disso, a garantia de exclusivo seria um estímulo ao produtor nacional para o

7 Para efeitos deste trabalho, definiremos sumariamente o disclosure como a divulgação obrigatória do conteúdo tecnológico da invenção, ou seja, a “revelação”, ao público, da informação técnica que permitiu ao inventor desenvolver sua criação. O disclosure deve integrar o pedido de patente, consubstanciado em um relatório descritivo.

investimento direto em pesquisa, proporcionando retornos no longo prazo. Por outro lado — e a obra da economista norte-americana Edith Penrose já constituía importante instrumento de alerta aos países periféricos⁸ — alguns fatores negativos não podiam ser desprezados. Era necessário também considerar, por exemplo, que, uma vez que o grosso da geração de conhecimento científico-tecnológico concentrava-se nos países desenvolvidos, e, por conseguinte, a esmagadora maioria das patentes ser concedida a empresas neles sediadas, o privilégio patentário poderia também funcionar como uma espécie de reserva de mercado às avessas, ou seja, uma proteção às atividades do capital estrangeiro no mercado nacional em detrimento das empresas locais, excluídas da competição. Outro aspecto deletério era o fato de boa parte da tecnologia disponível para licenciamento já se encontrar em vias de obsolescência nos países ricos, o que fazia com que os países em desenvolvimento, mesmo que lograssem seu pleno domínio, mantivessem-se sempre alguns passos atrás das potências líderes. Finalizando, o licenciamento de patentes gerava ainda pagamentos significativos de royalties, que, de acordo com a forma como fossem negociados, poderiam ser bastante onerosos.

Diante do conjunto de fatores envolvidos e do leque de opções disponíveis, pode-se afirmar que, a despeito dos riscos e desvantagens, prevaleceu a tese que positivava a aposta na utilização do sistema de patentes como instrumento de estímulo à transferência de tecnologia, desde que aplicado com as devidas salvaguardas. Até porque a alternativa contrária — o abandono do sistema de patentes — poderia também constituir obstáculo ao desenvolvimento do país, posto que a aquisição de tecnologia estrangeira através de outros objetos de negociação também

não era desprovida de problemas. O know-how,⁹ por exemplo, era um objeto baseado no segredo da informação tecnológica, fator que podia facilitar a construção de barreiras à disseminação ou restrições de uso ao comprador. O sistema de patentes, desta forma, era geralmente encarado como um instrumento que, apesar de não dispensar alguns efeitos colaterais, poderia, se bem utilizado, ser benéfico ao esforço industrializante. Ou ainda, mesmo que a princípio não o fosse, poderia ser devidamente transformado ou adaptado de modo a convergir para o atendimento dos anseios desenvolvimentistas de uma economia periférica.

2. Sobre o comércio exterior de tecnologia: políticas e mecanismos de controle

Uma característica fundamental do comércio de tecnologia no Brasil até meados do século XX foi o contundente grau de liberdade desfrutado pelos atores nele envolvidos. Mesmo após a formulação das primeiras normas legais de regulação sobre o trânsito de capitais estrangeiros e seus rendimentos, estabelecidas pelo Decreto-lei nº 9.025, de 27 de fevereiro de 1946, não foi promovida nenhuma providência específica em relação a pagamentos de royalties de patentes ou de tecnologia, mantendo-se o campo desprovido de maiores controles (Biato, Guimarães E Figueiredo, 1973). Escassos são os registros disponíveis sobre as transações tecnológicas até 1947, ano a partir do qual a Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) começaria a incluir esta rubrica em seus levantamentos estatísticos. A atuação do Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI)¹⁰ pode servir

⁸ Referimo-nos aqui ao seu “*The Economics of the International Patent System*”, publicado em 1951. A obra foi posteriormente ampliada e traduzida para a língua espanhola em 1974.

⁹ Para efeitos deste trabalho, definiremos sumariamente o know-how como uma informação tecnológica de natureza secreta, aplicável economicamente e passível de transmissão, não protegida por direitos de propriedade industrial. Para uma discussão mais aprofundada sobre o conceito de know-how, ver BARBOSA (1999).

¹⁰ Ainda na Primeira República fora criado o primeiro órgão governamental especificamente incumbido do tratamento das questões concernentes à propriedade industrial (patenteamento de invenções e registros de marcas), a Diretoria Geral da Propriedade Industrial (DGPI), através do Decreto n.º 16.264, de 19 de dezembro de 1923. Este

como um bom exemplo da frouxidão dos controles governamentais: órgão responsável pelo patenteamento de invenções e registro de marcas no período, desempenhava precariamente algumas de suas incumbências, entre elas o registro dos licenciamentos de patentes, instrumento para comprovação do uso de objeto patenteado no mercado brasileiro, conforme exigência do Código da Propriedade Industrial de 1945.¹¹ De acordo com Fonseca Netto (1986), as informações referentes aos contratos não eram, em geral, sistematizadas, sendo costumeiramente anexadas ao próprio processo de registro, sem maiores detalhamentos sobre objetos, valores ou condições contratuais.

A partir da segunda metade da década de 50 este quadro começaria a sofrer modificações. Marcado pelo aprofundamento do processo de substituição de importações, o período é também caracterizado por um crescimento do fluxo de transações tecnológicas entre o Brasil e o exterior, contribuindo fortemente para a configuração de um progressivo desequilíbrio no balanço de pagamentos. Esse peso exercido pelo comércio de tecnologia no deficit comercial passa, a partir de então, a provocar a adoção de medidas por parte do governo brasileiro. Estudos promovidos pela Divisão do Imposto de Renda da Receita Federal e pela SUMOC durante o governo Juscelino Kubitschek (1956-1961) constataram a sangria de divisas resultante do comércio tecnológico, incluindo tanto a importação de tecnologia implícita (inserida nos bens de capital adquiridos durante a montagem do parque industrial nacional) quanto de tecnologia explícita (os objetos tecnológicos propriamente ditos, negociados por meio de licenciamento de patentes, assistência técnica, etc.). O relatório do Diretor da Divisão do Imposto de Renda, datado de 30 de novem-

bro de 1957, mostrava que enquanto as empresas de capital majoritariamente nacional pagavam ao exterior, em média, cerca de 4% de seu faturamento por royalties de patentes e marcas, as empresas de capital majoritariamente estrangeiro pagavam por royalties valores que chegavam até a 27% de seu faturamento no mercado nacional (Fonseca Netto, 1986). Evidenciava-se, assim, uma clara distorção no comportamento das filiais de empresas estrangeiras no Brasil, que envolvia também suspeitas de ocultação de lucros e, conseqüentemente, de sonegação fiscal.¹² Com base em tais informações, o governo esboçou uma reação. A Lei n.º 3.470, de 28 de novembro de 1958 — que alterava a legislação do imposto de renda, especialmente no que dizia respeito à dedutibilidade fiscal de pagamentos por royalties de patentes e marcas, bem como por contratação de assistência técnica — e a Portaria n.º 436 do Ministério da Fazenda, de 30 de dezembro de 1958 — que fixava os valores percentuais de dedutibilidade — apresentaram-se como marcos regulatórios precusores. Entretanto, tais iniciativas dificilmente podem ser interpretadas como um controle efetivo sobre o comércio exterior de tecnologia, mas instrumentos de desestímulo a remessas abusivas de divisas (Barbosa, 1981).

Somente a partir do governo João Goulart (1961-1964) foram implementadas ferramentas mais contundentes de controle sobre o trânsito de capitais no comércio tecnológico. O agravamento do deficit do balanço de pagamentos no início da década de 60, inserido em um quadro de forte crise monetária, suscitaria medi-

órgão seria extinto dez anos depois, por meio do Decreto n.º 22.989, de 26 de julho de 1933, criando-se então o Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI), órgão vinculado ao Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio.

¹¹ Decreto-lei n.º 7.903, de 27 de agosto de 1945.

¹² Estudos posteriores, conforme os desenvolvidos em BARBOSA (1981) e BARBOSA (1984), confirmariam esse comportamento diferenciado entre as empresas controladas pelo capital estrangeiro e as empresas de controle brasileiro. As primeiras tendiam a concentrar mais de 70% das remessas, sendo estas em sua maior parte relacionadas a contratações estabelecidas com suas matrizes ou empresas do mesmo grupo. Outra constatação de tais estudos foi de que os valores das contratações se mostravam muito maiores quando envolvendo empresas com vínculos acionários do que nas negociações entre empresas de grupos diferentes. As evidências sugeriam o uso das contratações tecnológicas como ferramentas para transferência de fundos entre empresas acionariamente relacionadas, configurando prática de evasão fiscal e cambial.

das mais enérgicas objetivando corrigir as distorções existentes. Com este intuito, foram lançados dois instrumentos jurídicos de larga abrangência: a Lei n.º 4.131/62, — o Estatuto dos Capitais Estrangeiros — e a Lei n.º 4.137/62 — Lei Anti-truste —, que, juntamente com a criação de um sistema institucional fiscalizador, composto por órgãos como a SUMOC, a Divisão do Imposto de Renda da Receita Federal e o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), passavam a marcar uma mudança no tratamento governamental para o campo do comércio exterior de tecnologia.¹³

A criação dos primeiros mecanismos de controle coincidia com a aceleração da entrada do grande capital transnacional nos mercados periféricos. Embora os processos de desenvolvimento industrial na periferia e de expansão dos capitais oligopólicos estivessem intimamente interligados — ocorrendo uma forte convergência entre os interesses das grandes empresas transnacionais e do empresariado periférico associado —, não estavam imunes a eventuais atritos, a determinadas áreas de choque, sendo talvez o mercado tecnológico o setor em que mais tenham se explicitado. Atendo-nos ao caso brasileiro: decerto um processo acelerado de desenvolvimento industrial e uma plena inserção do país no sistema produtivo internacional demandava, devido à dupla dependência anteriormente comentada, uma associação entre os setores mais modernos do empresariado nacional e os capitais internacionais; entretanto, tal relação, ainda que tenha se transformado em um dos principais pilares do modelo nacional de desenvolvimento na

segunda metade do século XX, não era desprovida de contradições. A construção de mecanismos de regulação sobre as remessas promoveria reações das partes diretamente atingidas. Uma das consequências foi o progressivo abandono das contratações tecnológicas através de objetos de propriedade (principalmente as patentes), alvos preferenciais dos controles governamentais. A estratégia adotada pelos grandes conglomerados transnacionais ofertantes de tecnologia, aproveitando-se de um posicionamento privilegiado no mercado (caracterizado por um alto grau de oligopolização), foi de promover uma mudança na compleição dos contratos, de forma priorizar as negociações envolvendo assistência técnica, nas quais o know-how se apresentava como objeto privilegiado. Tal fato seria percebido claramente ao longo dos anos 60; a despeito de todo o aparato jurídico-institucional construído durante o governo Goulart — e a princípio não modificado, pelo menos em sua essência, pelo regime instaurado após o golpe de abril de 1964 — houve um crescimento dos montantes remetidos ao exterior por contratações tecnológicas, sendo que grande parte dessas remessas era originada de contratos de know-how. Segundo BARBOSA (1981), no período compreendido entre 1960 e 1970 as remessas por contratos de assistência técnica ou serviços saltaram de 47,6% para 92,3% do total das remessas de divisas para o exterior por tecnologia. No mesmo período, o valor absoluto de remessas por tecnologia saltou de 42 para 104 milhões de dólares.

As consequências das mudanças do mercado mostravam-se negativas a alguns setores empresariais ligados a atividades de maior grau de complexidade, especialmente as indústrias de bens de capital, que demandavam acesso e domínio de tecnologias mais avançadas. A evolução quantitativa e qualitativa do sistema produtivo capitalista, significativamente recrudescida no

13 A Lei n.º 4.131, de 3 de setembro de 1962, foi elaborada com intuito de regulamentar a entrada e saída de capitais estrangeiros do país. Em relação ao comércio tecnológico, estabeleceu a obrigatoriedade do registro dos contratos que justificassem remessas na SUMOC; proibição de remessas de royalties por licenciamento de patentes e marcas por empresa cujo controle acionário pertencesse ao licenciante; estipulação de limite máximo para remessa de royalties; fixação de prazos para pagamentos de royalties de patentes, marcas e assistência técnica; etc. Já a Lei n.º 4.137, de 10 de setembro de 1962, tinha como escopo promover a repressão ao abuso de poder econômico. No que concerne ao comércio tecnológico, estabelecia a proibição de determinadas práticas comerciais restritivas.

pós-guerra e acentuada exponencialmente ao longo da segunda metade do século, exigia do parque industrial brasileiro uma adequação a um quadro de extremo dinamismo — necessário para a manutenção do processo de acumulação e reprodução do capital — algo que só poderia ser alcançado se promovido um aceleração da capacitação tecnológica da indústria nacional. Na condição de compradores de tecnologia, alguns setores industriais viam sua expansão comprometida diante da compleição e do funcionamento do mercado tecnológico internacional. A imposição do know-how como instrumento preferencial de contratação tecnológica entre países desenvolvidos e periféricos fragilizava cada vez mais o poder de barganha dos últimos, levando-os a lançar mão da tecnologia disponível no mercado internacional sob condições extremamente desvantajosas. É neste contexto que setores do empresariado nacional passam a se articular visando à defesa de seus interesses, encontrando respaldo no governo militar — àquela altura já comprometido com um projeto econômico desenvolvimentista — a partir da implementação de um programa específico de políticas públicas.

Portanto, em um quadro de complexificação do processo brasileiro de industrialização e de transformações na compleição do mercado internacional de tecnologia, fortalece-se a percepção da ineficiência da estrutura de controle e regulação então vigente. Logo seria efetuada uma profunda reorganização jurídico-institucional, ampliando-se a esfera de atuação do Estado. A década de 70 é marcada por um novo tipo de tratamento governamental para o comércio de tecnologia, caracterizando-se pela inserção da contratação tecnológica em uma dada estratégia de desenvolvimento. Uma das principais medidas adotadas neste sentido foi a criação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI),¹⁴

¹⁴ O INPI foi criado durante o governo do General Emílio Garrastazu Médici (1969-1974), através da Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970, como uma autarquia vinculada ao Ministério da Indústria e

que além das funções tradicionais de um escritório de patentes passava a auferir protagonismo dentro de um sistema de controle sobre o comércio de tecnologia, tornando-se o principal órgão executor de políticas de controle sobre a importação de tecnologia no Brasil. Ainda que diversas outras áreas tenham sido envolvidas em uma ampla estratégia de desenvolvimento para o campo científico-tecnológico, a propriedade industrial e o comércio de tecnologia receberam um tratamento privilegiado, constituindo áreas-chave de atuação governamental, sendo conferidos ao INPI alguns dos seus principais instrumentos de intervenção.

Entre as funções atribuídas ao INPI no momento de sua criação, quatro se destacavam como essenciais, constituindo as atividades-fim da autarquia: concessão de privilégios oferecidos por patentes de invenção e registros de marcas (função herdada de seu antecessor, o DNPI); controle e regulação do comércio de tecnologia entre o Brasil e o exterior; disponibilização e divulgação de informação tecnológica; pronunciamento quanto à conveniência de assinatura, ratificação e denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre propriedade industrial. No que concerne à segunda das funções citadas — determinada pelo Artigo 2º da Lei n.º 5.648/70, em seu parágrafo único —, seu exercício seria dado a partir de duas linhas gerais de atuação: controle e fiscalização sobre os contratos de tecnologia; assessoria ao empresariado nacional para obtenção das melhores condições possíveis para negociação e utilização de tecnologia importada. Ambas as ações visavam a garantir o alcance dos objetivos da política de desenvolvimento tecnológico e industrial, bem como atender aos interesses do governo de controle

do Comércio. A criação do novo órgão e as funções a ele conferidas podem ser compreendidas como parte de um reordenamento efetuado pelo regime militar no aparato jurídico-institucional de controle sobre o mercado tecnológico, que englobava, entre outras providências, a promulgação de um novo Código da Propriedade Industrial, consubstanciado na Lei n.º 5.772, de 21 de dezembro de 1971.

sobre o fluxo de divisas. Entretanto, só após a definição de um novo Código da Propriedade Industrial (CPI), em 1971, passaria o INPI a atuar efetivamente, utilizando-se da autoridade e das ferramentas conferidas pela nova legislação, que em seu artigo 126 estabelecia a sujeição de todos os contratos que implicassem em transferência de tecnologia à sua averbação. Embora o texto não especificasse exatamente o que representava o ato da averbação, a generalidade do artigo 2º da Lei n.º 5.648/70 abria possibilidade para uma ampla atuação do instituto no tocante a transações tecnológicas. De fato, a averbação dos contratos tecnológicos constituiu mais do que mera formalidade ou simples notificação das partes envolvidas ao órgão governamental regulador. Assumiu o INPI um papel de direta intervenção no mercado de tecnologia, uma vez que a ele cabia efetuar screening dos contratos, ou seja, executar sua apreciação e avaliação, tendo poderes para modificação ou veto sobre os termos neles estabelecidos, com base na legislação vigente.¹⁵

A averbação obrigatória dos contratos tecnológicos junto ao INPI foi um instrumento encontrado pelo governo para intervir sobre o mercado tecnológico, de forma a evitar que os interesses dos ofertantes, que dispunham das vantagens de uma posição oligopólica, sobrepujassem-se aos interesses dos compradores, setores dinâmicos do empresariado nacional. Logo, permitia o screening contratual efetuado pelo INPI: a seleção das tecnologias importadas, de acordo com as prioridades estabelecidas pelo Plano Nacional de Desenvolvimento — 1972/74 (I PND) e pelo Plano Básico de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PBDCT); a eliminação de cláusulas contratuais restritivas, que

muitas vezes constituíam obstáculos à absorção e difusão da tecnologia negociada; a avaliação dos valores concernentes às tecnologias adquiridas, sempre visando à redução dos custos envolvidos na importação; o estabelecimento de prioridade para os contratos que envolviam objetos de propriedade industrial; impedir que o pagamento por know-how se tornasse remuneração de capital não sujeito a risco; impedir que o know-how se tornasse uma patente sem tempo limitado (INPI, 1974). A averbação implicava também em três efeitos de caráter prático para as partes que celebravam o contrato: legitimação de pagamentos ao exterior (o Banco Central só autorizava remessas após a averbação do contrato pelo INPI); obtenção de benefícios fiscais (a Receita Federal também exigia a averbação para a autorização de deduções sobre o imposto de renda); comprovação de exploração efetiva de patente (exigência legal para a concessão e manutenção do exclusivo, de acordo com o CPI de 1971) (Cardozo, 1990). Também coube ao órgão a atribuição — conferida pelo Artigo 3º do Decreto n.º 68.104, de 22 de janeiro de 1971 — de promover a absorção, adaptação ou desenvolvimento de novas tecnologias no país, garantindo o aproveitamento de informações acumuladas e a sua divulgação junto a setores industriais ou de pesquisa. Nesse sentido, buscou-se construir um banco de informações sobre tecnologia patenteada, com o objetivo de prestar apoio e assessoramento ao empresariado e à comunidade acadêmica, além de respaldar a atuação do próprio corpo técnico da instituição.

Segundo autores como Arruda (1984), Fonseca Netto (1986) e Cruz Filho (2015) as políticas de controle sobre a contratação de tecnologia estrangeira nas décadas de 70 e 80 teriam sido marcadas por fases distintas. Um momento inicial, compreendido aproximadamente entre os anos de 1972 e 1978, caracterizar-se-ia por

¹⁵ Consoante BARBOSA (1981), o screening dos contratos tecnológicos, teve início ainda na década de 60, sendo primeiramente efetuado pela SUMOC e posteriormente pelo Banco Central (BACEN). Entretanto, devido à falta de familiarização dos agentes lotados nessas instituições com a natureza dos objetos tecnológicos, tal atribuição foi transferida ao INPI, cujo corpo técnico seria especialmente preparado para tal atividade.

uma ênfase ao tratamento dos aspectos internos dos contratos, isto é, as condições de negociação das tecnologias. A prioridade do screening seria voltada essencialmente para a apuração de valores, fiscalização de procedimentos e aferição da adequação das cláusulas contratuais à legislação. Paulatinamente começariam a ser construídas as ferramentas que, juntamente com o arcabouço legal anteriormente existente, viabilizariam o controle estatal sobre o mercado tecnológico. O primeiro grande instrumento de intervenção teve como alvo o setor hoteleiro: por meio da Portaria INPI n.º 471, de 9 de dezembro de 1974, estabeleceram-se regras para as contratações envolvendo instalação e operação de hotéis e estabelecimentos afins, dispondo-se essencialmente sobre contratos de franquia, que envolviam licenças para uso de marcas estrangeiras, assistência técnica e serviços administrativos (COPPE, 1985). Um ano depois seria expedido pelo INPI o Ato Normativo n.º 15, de 11 de agosto de 1975, que estipulava conceitos básicos e normas gerais para a averbação dos contratos tecnológicos. Consistindo basicamente na reunião e sistematização do conjunto de dispositivos legais que balizava a atuação do órgão, o AN 15/75 estabelecia, entre outras coisas, os efeitos da averbação, a classificação dos contratos conforme seus objetos e objetivos, prazos contratuais, valores máximos permitidos, as cláusulas obrigatórias e aquelas consideradas restritivas (sendo, por isso, proibidas). Destacam-se ainda nesse contexto o Ato Normativo n.º 30, de 19 de janeiro de 1978 — que estipulava normas para averbação de contratos no setor de veículos automotivos — e o Ato Normativo n.º 32, de 5 de maio de 1978 — que instituiu a obrigatoriedade de consulta prévia ao INPI para determinados tipos de contratos. O primeiro, entre outras providências, proibia, especificamente no setor automobilístico, contratos de know-how classificados na categoria Fornecimento de Tecnologia Industrial (tecnologias para

a fabricação de bens de consumo ou insumos em geral), bem como limitava as contratações classificadas nas demais categorias somente aos casos em que não houvesse disponibilidade de tecnologias semelhantes no mercado nacional. Já o último, por sua vez, embora aparentemente voltado a aspectos puramente formais do processo de averbação, reforçava o poder de intervenção da instituição, evitando que a avaliação do INPI fosse feita sobre contratos já consumados.¹⁶

Ainda seguindo a periodização supracitada, a partir de 1979 a política de regulação sobre os contratos tecnológicos começaria a sofrer uma inflexão, adicionando-se aos controles sobre as formas de contratação a criação de instrumentos visando à absorção da tecnologia importada, bem como de incentivo ao desenvolvimento da capacitação tecnológica das empresas nacionais. Em tal fase, que se estenderia até meados dos anos 80, a avaliação da necessidade de importação teria se tornado uma nova prioridade, restringindo-se contratações que envolvessem objetos já disponibilizados por empresas nacionais. A substituição das importações tecnológicas e a elevação dos investimentos em P&D, portanto, apresentavam-se como objetivos principais dentro de uma nova estratégia de desenvolvimento industrial. Os primeiros esboços desta nova diretriz seriam apresentados com o AN 30/78, que por proibir no setor automobilístico importações de tecnologias quando da existência de similares nacionais, criava uma reserva de mercado para indústrias brasileiras produtoras de insumos. A diretriz teria sido consolidada após a expedição do Ato Normativo n.º 60, de 24 de março de 1982, e do Ato Normativo n.º 64, de 16 de setembro de 1983. O primeiro estabelecia novas normas para

16 FONSECA NETTO (1986) chama a atenção para a importância do AN 32/78 usando o exemplo das negociações para a implantação do Polo Petroquímico de Camaçari, na Bahia. Iniciada a construção ainda antes de sua vigência, muitos dos contratos foram submetidos ao INPI para averbação já assinados — alguns até em processo de aplicação — contendo cláusulas contratuais que contrariavam critérios estabelecidos pela legislação nacional.

a contratação de serviços técnicos especializados, entre os quais estavam incluídos serviços de engenharia, redefinindo os tipos de objetos passíveis de importação, as condições gerais de contratação, valores para remuneração, prazos, garantias e vedações. Já o último, entre várias outras providências, criava estímulos para que os ofertantes de tecnologia (empresas estrangeiras) implementassem programas de investimentos em infraestrutura tecnológica e pesquisa junto à empresa contratante ou a instituições de pesquisa e universidades.

Outro marco importante dessa fase teria sido a formação dos Grupos Setoriais de Trabalho (GTs), instâncias colegiadas formadas por técnicos do INPI, de outras instituições públicas e representantes da iniciativa privada. Os GTs eram divididos por setores industriais, reunindo-se periodicamente para analisar as consultas prévias encaminhadas ao INPI. Sua função basicamente era de efetuar a avaliação da conveniência das contratações, discutindo-se o conteúdo das tecnologias negociadas, a necessidade da importação, a capacidade da empresa compradora para utilizar e absorver a tecnologia adquirida, valores, condições, entre outros fatores (Medeiros, 2005). Constituíam, portanto, instâncias formalmente incorporadas ao processo de averbação dos contratos, subsidiando as decisões tomadas pelo INPI. O primeiro GT foi criado em 1980, tendo como atribuição a análise dos contratos envolvendo importação de serviços técnicos especializados — projetos de engenharia, estudos de planejamento, gerenciamento e execução de empreendimentos, montagens, programas de computador, consultorias, etc. Posteriormente, outros GTs foram criados para o tratamento dos contratos nos setores de bens de capital (1981), de informática (1981) e no químico-petroquímico (1982).

Uma terceira fase nas políticas de contro-

le sobre as contratações tecnológicas teria sido inaugurada a partir de 1985, já no contexto de redemocratização do país. No período que Cruz Filho (2015) conceitua como “fase de transição”, teria sido introduzida um paulatino relaxamento dos critérios e exigências para averbação dos contratos. Em uma conjuntura marcada pela alta dos juros internacionais, retração dos créditos e investimentos externos, “decolagem” de segmentos tecnologicamente intensivos no centro da economia capitalista e pelo aumento das pressões (internas e externas) em prol da “abertura” da economia brasileira, a nova diretriz visava atenuar a intervenção do Estado sobre o mercado tecnológico, flexibilizando-se regras e procedimentos. Entre seus objetivos destacavam-se a atração de novos investimentos tecnológicos por parte das multinacionais, o incentivo às trocas tecnológicas entre o Brasil e o exterior e a criação de condições para que o empresariado nacional elevasse seus investimentos em P&D. Em tal interpretação, na segunda metade dos anos 80 procurou-se dar ao INPI um caráter mais “técnico”, com ênfase ao seu papel como organizador e divulgador de um sistema de informações tecnológicas, estas últimas concebidas como matéria prima essencial à capacitação da indústria nacional e à elevação de sua competitividade.

É preciso salientar que, considerando o interstício 1972-1990, a referida periodização não constitui ponto pacífico entre os autores que se dispuseram a se debruçar sobre a matéria. Barbosa (1999) aponta que as políticas de controle sobre as contratações tecnológicas teriam apresentado uma tendência à flexibilização já a partir de meados dos anos 70, acentuada paulatinamente nos três lustros seguintes. Ao contrário dos intérpretes que conceituam o AN 15/75 como um dos mais completos diplomas já produzidos no Brasil na área antitruste, para o autor algumas de suas

disposições já configuravam uma atenuação dos rigores quanto ao controle de remessas, como a possibilidade de delegar às partes contratantes a escolha sobre a responsabilidade do pagamento do imposto de renda nos contratos de know-how e licença de patentes. Em tal perspectiva, esse dispositivo contrariava a legislação vigente, que atribuía o pagamento à parte que detinha a renda, não à que realizava a despesa. Para o autor, por sinal, os Atos Normativos do INPI, em geral, funcionaram como instrumentos de liberalização, interpretando — e por vezes contornando — os mecanismos de controle estabelecidos desde os anos 60. Mais um exemplo apontado seria o AN 64/83, que sob a justificativa de incentivar os investimentos externos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) no Brasil teria possibilitado as remessas entre filiais e matrizes de transnacionais. Fator que igualmente denotaria sua diretriz liberalizante seria a possibilidade de alargamento dos prazos dos contratos nos casos que envolvessem investimentos em projetos de P&D (Medeiros, 2005).¹⁷ Outro marco liberalizante do período seria o Decreto-Lei n.º 2433, de 19 de maio de 1988, que estabelecia incentivos fiscais para os investimentos tecnológicos. Segundo Barbosa (1999), o diploma, sob uma aparente roupagem desenvolvimentista, permitia a elevação do teto para remessas e o “incremento do nível de pagamento aos fornecedores do exterior” (Barbosa, 1999, p. 361).

A eleição de Fernando Collor de Mello à Presidência da República, ocorrida em 1989, ensejou uma redefinição no modelo nacional de desenvolvimento. A década de 90 foi marcada por uma diretriz liberalizante que envolveu a economia como um todo: abertura de mercado; desre-

gulamentação de atividades; redução do papel do Estado na economia. Nesse contexto, os campos da propriedade industrial e da transferência de tecnologia sofreram impactos diretos. Sob forte pressão internacional e com apoio de importantes segmentos empresariais nacionais — além dos principais veículos de imprensa —, a estrutura de controle sobre os contratos tecnológicos vigente desde os anos 60 começa a ser desmontada, a partir da revogação ou esvaziamento de boa parte dos mecanismos de intervenção. Já em 1990, ao anunciar sua nova política industrial, o governo já indicava uma mudança no papel exercido pelo INPI, impondo a simplificação do processo de averbação dos contratos. Este mesmo pacote previa o fim do limite de valores e redução de prazos para remessas por tecnologia (incluído royalties).¹⁸ Ato contínuo, a Lei n.º 8.383, de 30 de dezembro de 1991, legalizou a dedutibilidade fiscal e as remessas de royalties por patentes e assistência técnica entre filiais e matrizes de empresas estrangeiras. O INPI também participou desse processo de desconstrução dos controles sobre os contratos tecnológicos, criando novas regras por meio de atos normativos. Os regulamentos construídos em 1974 para os contratos de franquia foram revistos por meio do Ato Normativo n.º 115, de 30 de setembro de 1993, que legalizou as remessas por uso de marcas e assistência técnica em tais tipos de contratação. O Ato Normativo n.º 116, de 27 de outubro de 1993 regulamentou as contratações do tipo cost-sharing, nos quais os custos das atividades de P&D são rateados entre matriz e subsidiárias de empresas do mesmo grupo (Barbosa, 1999). A tendência seria acentuada em 1993, após a promulgação do Ato Normativo n.º 120, de 17 de dezembro. Por ele, o INPI reinterpretava a função do screening contratual, subtraindo

17 Deve-se salientar que, ao contrário de Barbosa (1999), Medeiros (2005) interpreta o AN 64/83 de uma forma positiva. Em sua argumentação, aponta que o AN 64/83 seguia um viés desenvolvimentista e embora abrisse possibilidades antes inexistentes quanto a remessas e prazos, o INPI ainda mantinha sob seu controle ferramentas suficientes de intervenção, tendo a faculdade de simplesmente não averbar os contratos considerados abusivos.

18 Outras medidas de peso foram a abertura do mercado de informática, redução de alíquotas e barreiras para importação de insumos, incentivos ao aumento da participação do investimento privado em atividades de P&D, financiamentos para parcerias tecnológicas entre empresas e universidades, etc. (PROGRAMA, 1990).

de seu escopo a análise de valores, condições de pagamento, tipo e condições de transferência de tecnologia, prazos, vedações, acumulação de objetos contratuais, entre outros fatores (Barbosa, 2002). O órgão também se eximia da faculdade de negar a averbação em casos em que os contratos estivessem em desacordo com a legislação de repressão à concorrência desleal ou ao abuso de poder econômico, limitando-se a alertar as partes sobre possíveis ilegalidades. Entre as justificativas para a introdução do AN 120/93 estavam as pressões de parte da classe empresarial (tanto empresas de capital estrangeiro quanto de capital nacional) pela desburocratização do processo de averbação e pelo fim da interferência do Estado nas relações privadas entre ofertantes e compradores de tecnologia, defendendo-se a plena liberdade de ação para as partes contratantes. Nesse sentido, a seleção dos objetos, fornecedores, valores, condições de uso, entre outros fatores envolvidos nas importações caberiam unicamente às empresas, restando ao Estado, por meios de suas instâncias burocráticas (INPI e BACEN, principalmente), o papel de zelar pelo cumprimento de exigências formais.

O AN 120/93 representou o passo mais largo até então dado no caminho da desregulação das importações tecnológicas. Entretanto, sua legalidade foi de pronto contestada. A despeito de uma diretriz liberalizante hegemônica desde o governo Fernando Collor (1990-1992), ainda vigia uma legislação que impunha determinados controles, especialmente no tocante a remessas e dedutibilidade fiscal, e um Ato Normativo do INPI não podia se sobrepor a essas leis. Ou em outras palavras, como órgão da aparelhagem burocrática do Estado brasileiro, entendia-se que o instituto não poderia se eximir da obrigação de aplicar a legislação, atribuindo a si mesmo a faculdade de averbar contratos que com aquela estivesse em desacordo (Barbosa, 2002). Diante

da aparente contradição, o AN 120/93 teve vida relativamente curta, sendo revogado quatro anos depois. A nova regulamentação, consubstanciada no Ato Normativo n.º 135, de 15 de abril de 1997, mostrava-se mais genérica do que a sua predecessora, não tecendo detalhes quanto à extensão e limites do processo de averbação. De novidade, o destaque dado à função do INPI na prestação de assessoramento a empresas nacionais para a compra de tecnologia, o que envolvia a pesquisa e divulgação de informações sobre tecnologias disponíveis, análise de preços, apoio nas negociações, entre outros serviços de caráter técnico, sempre a pedido da parte interessada. A intervenção do Estado sob as contratações, de fato, ainda se mostrava possível, mas agora sob uma roupagem bem diferente daquela identificada nas duas décadas anteriores.

Ao fim dos anos 90, portanto, os mecanismos de intervenção sobre as contratações tecnológicas já se mostravam bem menos contundentes do que em tempos pretéritos. A nova Lei de Propriedade Industrial promulgada durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) confirmava esse esvaziamento:¹⁹ se por um lado confirmava a obrigatoriedade da averbação dos contratos junto ao INPI, por outro suprimia a sua função como órgão regulador da transferência de tecnologia, revogando as disposições do parágrafo único do Artigo 2º da Lei 5648/70. A lei, portanto, ratificava a retirada do poder e da autoridade do INPI para intervir sobre as contratações em função de suas oportunidade e conveniência, mantendo-se apenas a sua competência para a análise da legalidade dos contratos, especialmente no que concerne a aspectos fiscais, cambiais e concorrenciais (Barbosa, 2002).

4. Importações tecnológicas e os interesses empresariais

¹⁹Lei 9.279, de 14 de julho de 1996.

Conforme discutido até aqui, a importância adquirida pelas questões concernentes à transferência de tecnologia a partir dos anos 70 foi uma decorrência do próprio aprofundamento do desenvolvimento capitalista brasileiro. Apropriação e acesso a tecnologia eram fatores estratégicos em um contexto de reconfiguração da estrutura produtiva, interessando diretamente aos segmentos mais dinâmicos do empresariado nacional. Embora desde os anos 60 os industriais tenham se envolvido diretamente no tratamento da questão da importação tecnológica, especialmente a partir de suas entidades corporativas de representação de classe (FIESP, FIEG, CNI, etc.) nem sempre estas podiam constituir espaços adequados para o enfrentamento de temas específicos, particularmente quando estes atingiam de forma diferenciada os interesses dos distintos segmentos por elas representadas.²⁰ Em outras palavras, nos assuntos em que as divergências e contradições entre os setores produtivos se manifestavam, a construção de um discurso de classe unificado tornava-se tarefa de difícil alcance, fator que contribuía para a transformação das entidades extracorporativas — mais especificamente, as associações setoriais — em espaços privilegiados de organização e representação de interesses, ou seja, loci especiais em que as demandas particulares de determinadas frações da classe empresarial — no caso de nosso estudo, as questões relacionadas à importação de tecnologia — eram agregadas e organizadas, engendran-

20 Um exemplo interessante dos conflitos entre segmentos industriais em assuntos relacionados a aquisição e apropriação de tecnologia pode ser encontrado no processo de tramitação do Projeto de Lei n.º 309/71, que propunha a reformulação do CPI. Em sua participação na quarta sessão da Comissão Especial da Câmara dos Deputados, realizada no dia 22 de setembro de 1971, Thomaz Pompeu de Sousa Brasil Neto, presidente da CNI, relatou uma conversa travada com o presidente da Federação das Indústrias do Estado da Guanabara (FIEG), Mário Leon, na qual este declarara a impossibilidade da entidade se posicionar sobre o PL 309/71 devido a uma profunda discordância entre os setores químico e farmacêutico. No caso, a indústria química fluminense, na condição de fornecedora de insumos, era contra a proibição do patenteamento de produtos e processos químico-farmacêuticos, considerando os exclusivos elementos importantes para a manutenção de suas taxas de lucratividade. Já o setor farmacêutico era a favor da proibição, tomando-a como um fator que reduzia os custos de acesso aos insumos provenientes da indústria química e facilitava a introdução de novos produtos no mercado a partir da cópia de medicamentos desenvolvidos por laboratórios estrangeiros (BRASIL, 1971).

do a gestação, planejamento e desenvolvimento de ações sistemáticas visando ao alcance de objetivos (políticos) estratégicos.

Tomemos como exemplo o caso do setor de bens de capital. Este era um segmento industrial considerado prioritário pelo governo desde a formulação do I PND, sendo o tratamento preferencial a ele dispensado progressivamente intensificado ao longo da década de 70. No que diz respeito à importância conferida a este setor específico dentro do modelo de desenvolvimento adotado no pós-64, é interessante notar o quanto empresários a ele ligados estiveram integrados à estrutura formal de poder do regime militar, ocupando loci decisórios relevantes dentro da aparelhagem governamental e, conseqüentemente, tendo participação direta no processo de planejamento e formulação de políticas, especialmente as voltadas ao desenvolvimento industrial.²¹ Para além dessa ocupação de cargos-chave dentro do governo, o empresariado do setor de bens de capital também lançava mão de outros canais de ligação com os centros decisórios, especialmente através de uma firme atuação de suas entidades extracorporativas, tais como a Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Indústrias de Base (ABDIB),²² a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE), etc. Mantiveram-se tais entidades sempre próximas ao núcleo do poder federal, ora tomando assento em espaços

21 Segundo Silva (2002), é possível identificar a participação de empresários do setor de bens de capital em diversos cargos-chave espalhados pela aparelhagem burocrática governamental, com destaque para os órgãos financiamento e regulação da atividade industrial. A autora aponta, por exemplo, uma atuação ativa de empresários no BNDE e suas subsidiárias: no Conselho da Mecânica Brasileira SA (EMBRAMEC) destacam-se os nomes de Paulo Villares (Indústrias Villares) e Cláudio Bardella (Bardella Indústrias Mecânicas). Na diretoria da Investimentos Brasileiros SA (IBRASA), José Mindlin (Metal Leve) e Olavo Egidio Setúbal (Banco Itaú América). No Conselho da Financiamentos e Participações S.A. (FIBASE), Antônio Ermírio de Moraes (Grupo Votorantin). Também é considerável a participação de empresários em órgãos de primeiro escalão e colegiados, como o Ministério da Indústria e do Comércio e o Conselho de Desenvolvimento Industrial.

22 Hoje denominada Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base, mantendo a sigla original.

decisórios importantes, como o Conselho de Desenvolvimento Industrial, ora, sendo chamadas pelo poder público a opinar e colaborar na tomada de decisões (Silva, 2002).

A construção de políticas de desenvolvimento para setores específicos da indústria nacional pressupunha a consideração das inúmeras variáveis que interferem no desempenho da atividade: taxas de juros e de câmbio, meios de financiamento, incentivos fiscais, custo da mão de obra, proteção frente à concorrência estrangeira, etc. Particularmente quanto ao tratamento deste último fator, diversos instrumentos de política econômica foram utilizados pelo poder público, entre os quais o controle sobre importações. Durante o regime militar, dois eram os pilares institucionais de sustentação das políticas de controle sobre as importações: no tocante a bens materiais (máquinas, equipamentos, insumos, etc.), a Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX), já no que concerne a bens intangíveis (tecnologia), o INPI. Ora, em um contexto em que o empresariado nacional do setor de bens de capital se organizava e mobilizava na defesa de seus interesses, não é de estranhar que o segmento tenha buscado maximizar suas vias de acesso (direto ou indireto) aos recursos de poder necessários à satisfação de suas demandas. De fato, tanto no âmbito da CACEX quanto do INPI é possível identificar uma atuação constante de representantes do empresariado, sendo a mesma executada principalmente através de suas entidades extracorporativas de classe.²³

Particularmente no caso do INPI, desde o início dos anos 70 foram construídos canais de interação entre agentes institucionais e representantes do setor de bens de capital. Não era incomum, por exemplo, o encaminhamento de consultas informais a entidades extracorporativas

23 Comentários sobre a participação ativa de entidades de classe como a ABDIB e a ABIMAQ junto às atividades exercidas pela CACEX podem ser encontrados em LAFER (1975)

como subsídio para decisões sobre a concessão de patentes ou averbação de contratos de transferência de tecnologia. (Lobo, 2005). As demandas de empresários por apoio e assessoramento do INPI nas negociações estabelecidas com ofertantes estrangeiros também eram corriqueiras, buscando o INPI atuar na redução de custos e melhoria das condições de contratação (Bandeira, 2005). Em uma fase inicial, portanto, o padrão de atuação do empresariado no processo de tomada de decisões caracterizou-se pela informalidade, ainda que garantindo o uso ao seu favor dos principais recursos de poder conferidos ao INPI. Entidades como a ABDIB e, a partir de 1975, a ABIMAQ eram constantemente chamadas a auxiliar na análise de contratos de transferência de tecnologia, juntamente com representantes de instituições técnicas e de pesquisa da esfera governamental. A despeito da primazia do setor de máquinas e equipamentos, os setores químico e petroquímico, de energia elétrica, transportes, comunicações, engenharia e extração mineral (com destaque para o petróleo) também faziam uso desses canais informais que os permitiam acesso ao processo decisório, ainda que a autoridade formal — e a palavra final — se mantivesse como prerrogativa do INPI.

A partir de década de 80, este padrão de representação dos interesses do empresariado seria modificado. Nesse período, o papel consultivo informal havia muito desempenhado pelas entidades extracorporativas de classe seria formalizado com a criação, no âmbito do INPI, de Grupos de Trabalho (GTs) para análises de contratos de transferência de tecnologia. Conforme anteriormente comentado, o primeiro GT foi criado em 1980 tendo em vista a análise dos contratos envolvendo importação de serviços técnicos especializados na área de engenharia, sendo composto por técnicos do governo (INPI e outros órgãos estatais) e representantes de entidades de

classe do setor, mais especificamente, a Associação Brasileira de Consultores de Engenharia (ABCE) e a Associação Brasileira de Engenharia e Montagens Industriais (ABEMI) (INPI, 1980). Nos anos seguintes foram criados novos GTs nos setores de bens de capital, informática²⁴ e no químico-petroquímico, todos envolvendo, além de entidades de representação da classe empresarial diretamente interessadas (ABDIB, ABIMAQ, ABINEE, ABIQUIM, etc.), instituições governamentais de financiamento (FINEP, BNDE), planejamento (CDI, SEI), fiscalização (Secretaria da Receita Federal, BACEN), pesquisa (o Instituto de Pesquisas Tecnológicas da Universidade de São Paulo, principalmente) e empresas estatais (com destaque para a Petrobras).

Para além de uma atuação puramente restrita ao screening contratual, os GTs também exerceram influências na construção e reformulação de normas reguladoras para a importação de tecnologia. Tomemos o caso do já citado GT de Engenharia e Consultoria, cujos trabalhos também propiciaram a formulação de novos critérios para averbação dos contratos, prestando-se ao alargamento das margens de proteção das empresas nacionais do setor frente à concorrência externa. O AN 60/82, norma produzida a partir da atuação daquele GT, condicionou as contratações de serviços de engenharia e consultoria junto a empresas estrangeiras à inexistência de capacitação nacional, oficializando uma prática protecionista (COPPE, 1985). Posteriormente, o critério da proibição de importações de tecnologias que dispusessem de similares nacionais seria aplicado nos demais GTs, seguindo uma

diretriz política que já vinha sendo utilizada nos controles setoriais sobre importações de bens tangíveis como máquinas e equipamentos.

A despeito da forte participação da classe empresarial na formulação e execução das políticas de controle sobre as importações tecnológicas, a diversidade de pensamento e interesses entre seus segmentos sempre abriram espaço para a irrupção de críticas e oposições. Parece óbvio que as grandes corporações transnacionais, submetidas a uma série de restrições relacionadas a valores de remessas, prazos e condições contratuais, constituíram foco de resistência à intervenção do Estado sobre as contratações. Contudo, embora fosse comum a alegação de que a intervenção estatal era invasiva e discricionária, bem como houvesse pressões mais contundentes em áreas e sobre contratos específicos, os conflitos foram geralmente contidos e controlados dentro dos limites institucionais. Nos setores automobilístico e de petróleo, dados o peso político e a capacidade econômica dos ofertantes, as pressões se faziam usualmente mais contundentes, demandando maior complacência e flexibilidade nas negociações entre as partes e o governo (Bandeira, 2005). A resolução de tais conflitos, entretanto, não era uma tarefa de difícil alcance — mesmo quando o governo se via obrigado a ceder mais do que de costume —, posto que a estrutura de tomada de decisões era pautada na análise caso a caso. Pode-se afirmar que, a despeito das recorrentes críticas, nos quinze primeiros anos de intervenção direta sobre os contratos as eventuais crises nas relações entre INPI e multinacionais constituíram exceção, e não regra, sendo geralmente administradas com sucesso.²⁵

Para além das resistências das empresas ofertantes, a intervenção governamental sobre o

²⁴ No caso do setor de informática, foi criada em 1981 uma comissão formada por técnicos do INPI e da Secretaria Especial de Informática (SEI). Apesar de dispor de uma estrutura ligeiramente diferente dos GTs, ou seja, sem a participação da iniciativa privada — devido às próprias características daquele mercado — as funções desempenhadas pela Comissão INPI-SEI eram análogas às dos GTs, ou seja, a análise dos contratos envolvendo transferência de tecnologia no respectivo setor industrial e a promoção de medidas visando ao aumento da participação da indústria nacional no mercado. Uma análise mais aprofundada sobre as políticas implementadas nas décadas de 70 e 80 voltadas para o setor de informática pode ser encontrada em MARQUES (2003).

²⁵ Deve-se ressaltar que, em momentos específicos, os atritos podiam gerar impactos de maior gravidade, como em 1975, quando parte da equipe de técnicos que compunha a área de análise de contratos do INPI pediu afastamento em função de desacordos quanto à averbação de contratos envolvendo o setor automotivo.

mercado tecnológico também contrariava, aqui ou ali, interesses de empresas compradoras, fossem estas joint ventures ou empresas de capital nacional. Partimos da hipótese de que, ao contrário do caso das multinacionais, não havia um padrão de comportamento do empresário brasileiro frente à ação interventora do INPI, variando a posição do comprador de tecnologia caso a caso, de acordo com suas necessidades imediatas. A indústria química, por exemplo, foi um setor que esteve sempre muito próximo aos canais decisórios constituídos na instituição, representado principalmente por sua entidade extracorporativa de representação de classe, a ABIQUIM. Isso não impedia, porém, que em determinados casos as empresas do setor se colocassem abertamente contra as decisões estabelecidas pelo órgão. Em 1979, um manifesto assinado por Gunner Orberg, Diretor-Presidente da Resana Indústrias Químicas, empresa produtora de resinas e polímeros então instalada na cidade de São Bernardo do Campo (SP), expressava uma profunda crítica à conduta do INPI na avaliação dos contratos de importação de tecnologia. Primeiramente, criticava um posicionamento seletivo do governo, cujas políticas beneficiavam determinados segmentos (e no texto são citados como exemplos os setores de petroquímica e de informática) em detrimento de outros. No caso da indústria química, a intervenção governamental era considerada como um obstáculo ao desenvolvimento das empresas nacionais. Isso porque, segundo o manifesto, as vantagens competitivas auferidas pelas filiais de multinacionais estabelecidas no Brasil eram decorrências de seu acesso mais fácil às tecnologias de ponta desenvolvidas por suas matrizes, enquanto que as empresas de capital nacional, que precisavam apelar para a importação junto a fornecedores estrangeiros, tinham suas demandas dificultadas pela rigidez dos controles governamentais. A interpretação era de que as exigências quanto a preços, condições e

prazos, ao invés de ajudarem a empresa nacional na negociação, dificultavam seu acesso às tecnologias desejadas, por desestimularem os ofertantes (empresas estrangeiras) a abrirem seu estoque tecnológico às empresas brasileiras (Orberg, 1979). À época a Resana tinha como principais parceiros e fornecedores de tecnologia a Reichhold Chemicals e a Nuodex, ambas empresas de capital norte-americano.

À medida que irrompem os anos 80, avança o processo de distensão política e os controles sobre a imprensa tornam-se mais frouxos, as críticas às políticas de controle sobre as contratações tecnológicas tornam-se mais comuns e contundentes. Ganham força dentro do empresariado as teses antiprotecionistas, atribuindo-se aos excessos da ação tutelar do Estado as causas da ineficiência competitiva da indústria nacional. A argumentação recorrente partia da premissa de que o acesso a tecnologias de ponta demandava a construção de um ambiente favorável aos investimentos externos. Contudo, a estrutura de regulação montada nos anos 70, segundo tal discurso, atuava no sentido exatamente contrário. Por meio da grande imprensa e de suas entidades de representação geral, como as federações estaduais da indústria e a CNI, parte do empresariado passava a condenar o modelo vigente, apontando-o como cerceador da liberdade econômica. As críticas também se direcionavam aos aspectos operacionais do sistema de controle, considerado demasiadamente burocratizado. A morosidade dos trâmites processuais, o excesso de zelo com aspectos formais e a inflexibilidade dos mecanismos de controle eram também apontados como fatores de desestímulo aos investimentos tecnológicos, além de dificultarem as negociações entre empresas brasileiras e as grandes empresas internacionais. Em tal perspectiva, a burocracia funcionaria como fator de estrangulamento da indústria nacional,

comprometendo as suas possibilidades de crescimento e modernização. Constituíu o “Leviatã” brasileiro um empecilho ao livre fluxo de capitais e tecnologias, condenando com isso o setor produtivo (e o país como um todo) ao atraso. Ao final dos anos 80, apontava-se que as importações tecnológicas, que cerca de 20 anos antes correspondiam a um valor em torno de 9,4% dos pagamentos brasileiros ao exterior, teriam sido reduzidos a cerca de 1,2% (Beting, 1988). Contudo, ao contrário do que poderia parecer, tal retração se mostrava negativa, posto que não acompanhada pelo aumento dos investimentos internos em P&D. O resultado de tal quadro seria a estagnação tecnológica e a redução da competitividade das empresas nacionais, que só tinham como sobreviver em um ambiente de proteção e tutela estatal. As políticas de controle sobre as importações, de tal modo, teriam contribuído para o aumento do gap tecnológico entre o Brasil e o exterior, não para a sua redução.

Os anos 90 assistem, portanto, à ratificação de uma nova disposição de forças no seio da classe empresarial, na qual os valores e representações de natureza neoliberal consolidam-se e se impõem como paradigma. As teses desenvolvimentistas e protecionistas, hegemônicas até a década anterior, perdem espaço e legitimidade. Pesquisa divulgada pela CNI, em 1990, afirmava que a maioria dos empresários brasileiros se posicionava de forma contrária a políticas de reserva de mercado e outros instrumentos de defesa contra a concorrência estrangeira, embora muitos ainda sustentassem que a redução das proteções deveria ocorrer de modo gradual. A defasagem tecnológica em relação aos concorrentes internacionais constituía preocupação de cerca de 70% dos entrevistados, enquanto 58,7% condenavam as políticas de controle sobre importações de máquinas equipamentos e tecnologia, considerando que as intervenções de órgãos como a SEI, a CA-

CEX e o INPI eram desfavoráveis ao desenvolvimento das empresas nacionais (Pesquisa, 1990). Em uma conjuntura em que se impunham novas formas de agir e pensar, livre mercado e competitividade tornavam-se esteios de um novo discurso, e o conceito de desenvolvimento tecnológico passava por uma ressignificação. O reforço dos direitos de propriedade industrial, por um lado, e a desregulamentação do comércio de tecnologia, por outro, eram concebidos como fatores de indução aos investimentos tecnológicos (internos e externos). Investimentos geravam inovação; inovação gerava crescimento econômico; crescimento gerava desenvolvimento social. Esse mantra, inúmeras vezes repetido, dava o tom de uma nova economia, onde a estrutura de controle sobre as importações não tinha mais lugar. A vaga neoliberal varreu o terreno e abriu caminho para novos edifícios. Resta analisar o que foi construído no lugar, bem como se os resultados obtidos foram correspondentes ao discurso.

5. Considerações finais

Em face do que foi até aqui exposto, podemos perceber que o tratamento governamental para questões relacionadas à importação de tecnologia foi perpassado por um relevante conteúdo político. Inserindo-se em um projeto de cunho desenvolvimentista, as políticas de controle voltaram-se ao atendimento dos anseios de grupos específicos do empresariado nacional, que procuravam se inserir em um modelo produtivo de tipo capitalista, moderno e internacionalizado, mas cuja plena integração era refreada em função das condições desvantajosas a que se submetiam para a obtenção de tecnologia. A ação regulatória, exercida por um arcabouço jurídico-institucional próprio para a matéria, antes de ter atuado na contramão dos interesses econômicos de um empresariado associado ao capital estrangeiro, constituiu uma de suas demandas, proporcionando elementos que permitissem o

fortalecimento de seu poder de barganha frente aos parceiros comerciais externos, os fornecedores de tecnologia. O INPI — peça principal do sistema de controle — funcionou, nas décadas de 70 e 80, como um espaço privilegiado de articulação e defesa dos interesses de alguns segmentos industriais, posto que convergentes com a estratégia de desenvolvimento adotada pela cúpula do regime militar. Era a autarquia uma face da aparelhagem institucional do Estado dotada de instrumentos de poder que permitiam uma intervenção sobre relações entre empresas nacionais e estrangeiras no mercado de tecnologia, não de forma exterior, a partir de uma função de mediação ou arbitragem, mas organizando e representando demandas específicas, fundamentalmente as oriundas dos segmentos de máquinas e equipamentos, metalurgia, química e petroquímica, petróleo e serviços de engenharia e consultoria.

Tomando o interstício 1970-1990 como referência, é importante ressaltar que a ação de intervenção governamental sobre o mercado tecnológico de forma alguma consistiu em explícita contraposição ao capital internacional. Ao contrário, de tal forma sequer poderia se apresentar, uma vez que os fundamentos gerais do próprio modelo de desenvolvimento pautavam-se na associação entre capital privado nacional, capital privado estrangeiro e capital estatal. A diretriz geral das políticas de controle, portanto, voltava-se à equilíbrio das relações entre empresas nacionais e estrangeiras no mercado de tecnologia, tendo em vista a manutenção do tripé de sustentação da economia e a superação (ou ao menos a atenuação) de suas contradições.

Os anos 90 marcaram a *débâcle*, nas palavras de Cruz Filho (2015), das políticas de controle e regulação sobre as contratações tecnológicas. Em um contexto de reconfiguração dos interesses empresariais e reordenamento de forças no quadro das disputas intraclasse, um dis-

curso que ganhava força havia pelo menos uma década finalmente tornou-se hegemônico, pautado na defesa da liberdade econômica, do fim das restrições aos fluxos de capitais e da redução do papel do Estado na economia. As pressões oriundas do sistema produtivo surtiram impactos diretos sobre leis e instituições, que ao longo da década passaram por um amplo processo de reformulação.

Obviamente, é preciso considerar que as pressões da classe empresarial em prol da derubada dos mecanismos de controle sobre as contratações tecnológicas inseriam-se em um contexto muito mais amplo de reorientação do modelo nacional de desenvolvimento, que para além de questões internas era também perpassado por fatores determinantes que compunham a conjuntura internacional. A emergência de um novo paradigma tecnológico, os esforços dos países desenvolvidos para a ratificação de suas lideranças nos segmentos tecnologicamente intensivos, o fortalecimento global de uma ordem econômica de tipo neoliberal, entre inúmeros outros aspectos, formavam um contexto em que os padrões de apropriação, acesso e negociação da mercadoria tecnologia estavam em plena transformação. A Rodada do Uruguai do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), ocorrida entre 1986 e 1994, provocou um verdadeiro reordenamento do mercado internacional de tecnologia, tendo como consequência uma nova configuração das regras e práticas que até então balizavam as relações entre países desenvolvidos (líderes tecnológicos) e em desenvolvimento. Na década de 90 ratificou-se uma tendência de expansão das prerrogativas dos detentores de tecnologia e de redução das margens de manobra para que os governos pudessem estabelecer controles e intervenções sobre o mercado tecnológico. O Brasil, assim como outros países em desenvolvimento, viu-se inserido nesse processo histórico, sendo

diretamente impactado pelo conjunto de transformações em curso.

Do contexto dos anos 90 aos dias atuais, o tema das importações tecnológicas acabou sendo de certa forma secundarizado pela literatura especializada, perdendo espaço na agenda de debates econômicos. Talvez pela centralidade auferida pelos estudos envolvendo o funcionamento e o fortalecimento do sistema nacional de inovação, poucos se dispuseram a esticar a discussão, talvez até considerando-a superada. Alguns defendem que os controles são incompatíveis com os valores da economia de mercado e da economia do conhecimento, típicos ao atual estágio de desenvolvimento do modo de produção capitalista (Guimarães, s.d.). Outros que eles hoje são desnecessários, posto que as atuais legislações fiscal e cambial já oferecem aos investidores liberdades e garantias para a maximização de rendimentos, dispensando a utilização das contratações tecnológicas como meios para disfarce de remessas (Fernandes, 2015). De todo modo, a despeito do seu arrefecimento, a temática ainda está longe de ser esgotada. Ainda faltam, por exemplo, estudos mais aprofundados a respeito tanto dos resultados das políticas de controle quanto das consequências de sua desconstrução. Sob o ponto de vista empírico — e não meramente conceitual ou ideológico — a intervenção do Estado sobre as importações tecnológicas exerceu que efeitos (positivos e negativos) sobre a inovação no Brasil? E uma vez reduzida (ou em certos aspectos anulada) essa intervenção, quais foram os resultados alcançados? Talvez alguns acontecimentos recentes, como o lançamento das 119 propostas para a competitividade da CNI — entre cujas disposições incluiu-se a definitiva eliminação da anuência do INPI para celebração de contratos de transferência de tecnologia (CNI, 2016) — reforcem a hipótese de que o tema não está ultrapassado e ainda re-

serva aspectos não suficientemente explorados. Esperamos que a oportunidade não se perca e que atraia a atenção e curiosidade de uma nova geração de pesquisadores.

A discussão proposta neste trabalho, em suma, buscou prestar uma contribuição aos estudos sobre a propriedade intelectual e a transferência de tecnologia no Brasil, apresentando a perspectiva histórica como um viés válido e profícuo para o enfrentamento de questões concernentes à matéria. Nossa pretensão, que esperamos não ser demasiada, é, tendo em vista a crescente problematização e os desafios que envolvem a inovação, o desenvolvimento tecnológico e o acesso a bens essenciais na contemporaneidade, mostrar como a história pode oferecer ferramentas teórico-metodológicas que permitam uma melhor compreensão sobre alguns dos fenômenos e conflitos sociais a que no presente assistimos.

Referências:

ARRUDA, Mauro Fernando M. A política de transferência de tecnologia: os recentes Atos Normativos do INPI. In: CONGRESSO BRASILEIRO DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL, 4., 1984, São Paulo. Anais... São Paulo: [s.n.], 1984.

BANDEIRA, Arthur Carlos. Depoimento de Arthur Carlos Bandeira. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2005. 1 fita cassete (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo.

BARBOSA, Antônio L. F. Sobre a propriedade do trabalho intelectual: uma perspectiva crítica. Rio de Janeiro: UFRJ, 1999.

_____. Brasil: importações tecnológicas da Suécia (1965-1980). Rio de Janeiro: INPI, 1984.

_____. Propriedade e quase propriedade no comércio de tecnologia. Brasília, CNPq, 1981.

BARBOSA, Denis B. Contratos de licença e de tecnologia — a intervenção do INPI. [S.l.: s.n.], 2002.

BETING, Joelmir. Virando sucata. O Globo, Rio de Janeiro, p. 26, 10 mar. 1988.

BIATO, Francisco de Almeida; GUIMARÃES, Eduardo Augusto, FIGUEIREDO, Maria Helena P. A transferência de tecnologia no Brasil. Brasília: IPEA/IPLAN, 1973.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo. Rio de Janeiro: Contraponto, 2004.

BRASIL. Câmara dos Deputados. Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial. Brasília: Câmara dos Deputados, 1971.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

CARDOZO, Arthur Câmara. Depoimento de Arthur Câmara Cardozo. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2005. 2 fitas cassetes (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo.

_____. The implementation of laws and regulations on transfer of technology: the experience of Brazil. [S.l.]: UNCTAD Secretariat, 1990.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI). 119 propostas para a competitividade com impacto fiscal nulo. Brasília: CNI, 2016.

COORDENAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO DE ENGENHARIA (COPPE). Grupo independente. Atos normativos sobre transferência de tecnologia: evolução e impactos. Rio de Janeiro: COPPE/UFRJ, 1985.

CRUZ FILHO, Murillo Florindo.. A norma do novo: fundamentos do sistema de patentes na modernidade. 3 ed. Rio de Janeiro: [s.n.], 2015.

_____. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. ADM. MADE — Revista do Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial, Rio de Janeiro, Universidade Estácio de Sá, ano 1, n.2, p.117-33, jul. 2001.

DREIFUSS, René Armand. 1964: a conquista do Estado. Ação Política, poder e golpe de classe. Petrópolis (RJ): Vozes, 1981.

ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA (ESG). A evolução técnico-científica e a segurança nacional. Rio de Janeiro: ESG, 1967.

FERNANDES, Vander. A evolução das ferramentas de remessa de valores para empresas no exterior — do uso dos contratos de transferência de tecnologia no século XX à remessa de lucros no século XXI. Rio de Janeiro: [s.n], 2015.

FONSECA NETTO, Henrique P. Liberalização do Sistema de controle e regulação da transferência de tecnologia no Brasil — Implicações e prováveis consequências sobre a questão. Rio de Janeiro: INPI, 1986.

FURTADO, Celso. Perspectivas da economia brasileira. Rio de Janeiro: MEC/ISEB, 1958.

GUIMARÃES, Gustavo Sartori. Contratos de transferência de tecnologia: a interferência do INPI na autonomia da vontade das partes. Disponível em <www.jusbrasil.com.br>. Acesso: 01 nov. 2016.

HIRSCHMAN, Albert. “A mudança para o autoritarismo na América Latina e a busca de suas determinantes econômicas”. In: COLLIER, David (Org.). O novo autoritarismo na América Latina. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). Relatório de Atividades 1980 — Plano Geral de Trabalho 1981. Rio de Janeiro: INPI, [1980].

_____. Relatório 1970/73. [Brasília]: INPI, [1974].

LAFER, Celso. O sistema político Brasileiro. São Paulo: Perspectiva, 1975.

LOBO, Thomaz Thedim. Depoimento de Thomaz Thedim Lobo. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2005. 1 fita cassete (60 min), 3 ³⁴ pps, estéreo.

MARQUES, Ivan da Costa. Minicomputadores brasileiros nos anos 1970: uma reserva de mercado democrática em meio ao autoritarismo. História, Ciências, Saúde: Manguinhos, v.10, n.2, p. 657-81, maio/ago., 2003.

MEDEIROS, Lia de. Depoimento de Lia de Medeiros. Entrevistador: L. Malavota. 2 fitas casetes (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo. 2005.

ORBERG, Gunner. Notas para a reunião ABIQUIM/ INPI. São Bernardo do Campo: [s.n.], 1979.

PENROSE, Edith. The Economics of the International Patent System. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1951.

PESQUISA mostra que os industriais temem o ritmo lento da modernização. Folha de São Paulo, São Paulo, caderno B, p.4, 12 jan.1990.

PREBISCH, Raul. El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. Santiago: CEPAL, 1949.

SILVA, Mariene V. Política industrial e interesses empresariais: o II PND, 1974-1979. 2002. Dissertação (mestrado em economia) — Faculdade de Ciências e Letras, UNESP, Araraquara, 2002.

TAVARES, Maria da Conceição. Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.